

微三云商家联盟排队返利系统源码商业模式超级干货分享

产品名称	微三云商家联盟排队返利系统源码商业模式超级干货分享
公司名称	微二云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市南山区粤海街道海珠社区海德三道199号天利中央商务广场702C11
联系电话	13924376557 13924376557

产品详情

微三云商家联盟排队返利系统源码商业模式超级干货分享

扩展阅读：

各种最新模式看微三云，热销的有思购臻选秒杀模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式，欢迎咨询。微三云成立于2013年，是一家拥有10年zishen服务经验的「品牌企业零售数字化服务商」，目前已为几千家国内外zhiming品牌/集团客户提供了数字化产品和服务。

多年来，微三云始终秉承“让互联网商业无处不在”的理念，以品牌云店、B2B2C/B2B商城和智能运营中台（OMS+CHB+客户中台）等丰富的产品布局和实践经验，推动实体商业和互联网商业的深度融合。

近几年来，移动互联网行业的迅猛发展，快速改变着社会业态。尽管如此，仍有大量企业线上线下处于割裂状态，2020年一场疫情的突然爆发，并持续到2023年，对零售行业造成liuliang崩塌、供应链中断、市场供需下滑等压力，以至于整个行业的变局加快了进程。

所以，构建一个新模式、新平台正当时，用新技术来tigao效率、降低成本一直是公司组织的诉求。

前言：

商家联盟排队返利系统有什么优势？

一：降低营销的成本。就联合促销的支出费用通常都是由双方和多方商家共同投入的，这样的话就相当于多家分摊营销成本，这是不是就降低了企业投入呢。而且通过商家联盟，企业的影响力也会得到扩大了，产品销量也随之增加，就连促销费都大大减少，这么一来整个营销成本自然也就有效降低。

二：减少行业竞争，区隔竞争，封杀其它竞争者。联盟商家之间让优势资源得到更好利用。毕竟不同行业甚至是同行业的商家之间，其实它们的客户群体肯定是存在交叉的。比如：简单的说商家A和商家B平时两家都有各自的客户群体，A的客户对B的产品肯定是存在有需求的，反过来B同样存在需要A产品这样的客户，交叉的客户在产生交叉的商家A和商家B之间其实都是有相应的价值的。那么怎样把这层关系搞粘起来呢？就是运用商家联盟商业模式将商家A和B或C，D等等商家全部整合在一起，形成一个抱团的形式，一个平台一个大商城。这样就可以满足会员的更多需求，从而实现会员价值的最大化。不仅增强客户的忠诚度，也大大降低了客户流失率。

三：提高促销效率，扩大营销的可接触范围。品牌的形成的巩固需要不断的通过各种媒介展示来传递品牌信息，而利用其他品牌已建立起来的营销传播渠道进行宣传，无疑是突破传统的一种新渠道，这相当于彼此搭借快车，双方的边际成本几乎为零，收益却很大

四：使消费者利益最大化。就是要使消费者尽可能多的得到实惠，这是联盟的生命力所在。异业整合的实质是将分散的各大利益主体共置在一个公共的平台上，在这个平台上，各方均能在共同愿望的达成中实现自己的利益。很明显，各方利益的实现是以愿景的达成为前提的，而愿望是一个关乎最终消费者利益的问题，要实现愿望，就必须实现消费者利益的最大化。

五：工会排队模式的优点在于，它利用了人们追求优惠的心理，通过排队领取礼品或优惠券的方式，吸引消费者在商家进行消费。这不仅能有效提高销售额，也能增加客户粘性和忠诚度。同时，由于这种模式的操作简单、要素明了，商家可以轻松进行设定和调整，以达到最佳的促销效果。

随着互联网的飞速发展，如今网络营销市场竞争是越来越激烈。于是商家联盟模式就悄然出现了，随着商家联盟模式的诞生。联盟商家商业经济得到了一个质的转变。这也让更多商家企业感受到了联盟的利好优势，商家联盟它是一种新的商业模式，就是会员制的一个延伸版，是在会员制的基础上逐渐的演变成现在的商家联盟（也叫异业联盟），以前是单打独斗，现在是不同商家联合在一起，实现了资源共享，优势互补，从而达到一种强强联合的新商业模式。从目前经济发展的趋势来看，商家联盟是各中小企业、商户商业发展的大势所趋。为了构成一个强大的商业联盟体系，各大商家各大商家集结起来，影响力得到大大的提升，然后逐步建立起强大的联盟商家合作阵营，实行强强联合的大发展。

商家联盟排队返利系统源码——类似城市酷选排队返利平台模式+微三云系统+源码搭建+微三云技术服务

第一部分：用户排队返利模式解读

消费多少返多少——折扣返利都是毛毛雨，消费全返才是硬道理！排队返利模式，是一种新型的消费激

励机制，它可以让消费者在购买商品的同时，享受后续消费者的奖励分成，用户在平台上购买商品后，平台会将商品的一部分收入放入奖金池，用户根据消费的时间顺序排队领取奖励。这种功能适用于线上或线下的商品，可以帮助平台快速增加会员或者清理库存的一种营销激励模式。假设你是用户A，你购买了一款价值100元的商品，你就可以获得一个排队奖励的名额，这个名额的权益是100%，也就是说，你可以从后面的消费者中分得100%的消费金额对应的奖金，而每个消费者的奖金是10%的商品价格。例如，用户B在你之后购买了同样的商品，你就可以得到10%的100元，也就是10元。用户C和D也在你之后购买了同样的商品，你就可以再得到10%的100元，也就是20元。这样，你就拿到了你的排队奖励的权益30%，也就是30元，如此类推，直到你的100元额度权益全部拿回来。当你的排队奖励的权益用完后，你就不再享受后续消费者的奖励分成，而是轮到用户B来享受。用户B也可以从后面的消费者中分得100%的奖金，也就是100元。后续的用户，在用户B之后购买了同样的商品，用户B就可以得到30元的奖金，如此类推。

这样，共享链模式就形成了一个消费奖励的循环，每个消费者都可以在购买商品的同时，获得后续消费者的奖励分成，从而增加消费的乐趣和动力。

排队返利模式的另一个特点是，它可以根据不同的商品、门店、时间、会员等级等因素，进行灵活的设置，以适应不同的场景和需求。具体来说，排队返利模式可以设置以下几个方面：1.抽奖模式有两种一种是多个固定比例的抽奖，一种是两个比例区间的随机抽奖。用户消费后，先按照固定比例*消费金额计算总权益；然后可以参加抽奖，如果中奖，就用抽奖的比例代替固定比例。

2.消费金额累计可以设置按照指定周期内的消费金额来确定总权益奖励比例，例如：10天内消费1000元，50%；10天内消费3000元，60%；用户消费时，根据用户在对应天数内的消费金额，按照最高的比例给予总权益奖励。

3.会员等级优惠根据会员等级来设定消费用户的总权益奖励比例，如果没有设定，就按照其他的比例规则执行。

4.时间限制支持按商品/门店设置特定时间段限制，只有在该时间段消费才能获得奖励权益，或者每人每天奖励的限制，每人总奖励限制。

5.权益兑换方式分为两种方案一是将等待中的权益按设定的比例兑换为积分：用户可以在平台上将等待中的权益转换成相应的积分，然后可以使用这些积分在平台上进行礼品兑换，或者将积分转让给其他用户使用。

二是将等待中的权益按设定的比例兑换为购物券：用户可以将等待中的权益按设定的比例兑换为购物券，然后可以在平台上使用这些购物券进行礼品兑换，或者将爱心值转让给其他用户使用。

=====

小编介绍:

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全

职开/发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资/质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：邹锋兴（负一层电梯直上506）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，咨询任意内容或者直接百度“微三云邹锋兴”即可获得小编联系方式！

=====

排队返利模式不仅能够刺激用户主动消费和循环消费，还能够带来以下几个方面的优势：

第二部分：排队返利模式的分销奖励设置1.推荐奖励：直推奖励，间推奖励，2.团队奖励：级差奖励，股东分红，3.推荐商家奖励：招商奖励

第三部分: 推广流程

只需邀请好友或者邀请商家扫码注册账号即可，0享受团队线上线下所有消费提现10%—30%佣金，商家在自己的后台填写资料申请入驻，客服与商家协商折扣佣金等事宜，推广员无需协助入驻，坐收分佣即可。

第四部分：系统后台功能设置

用户在商城购买商品或者门店消费，获得消费金额百分比的待返权益，当后续用户消费后，提取消费金额的百分比按顺序返还给拥有待返权益的会员。

奖励权益比例是排队返利营销机制设置的重点，设置及计算优先级如下：

（1）商家队列、商品队列奖励权益比例设置及计算优先级，按优先级先后顺序如下，如果优先级靠前的设置了，即取该比例，如果都没设置，取最后排队返利插件设置的默认奖励权益比例：

- 【商品设置】会员等级奖励权益：根据下单时下单会员所在的等级取对应的奖励权益；可以应用于会员制运营。会员等级升级条件见相关章节教程。
- 【排队返利插件基础设置】会员等级奖励权益。
- 【商品设置】累计金额奖励：支持设置多个梯度；比如30天累计消费金额满2000元，奖励50%；30天累计消费金额满5000元，奖励60%；60天累计消费金额满10000元，奖励100%；用户下单时，根据用户设

置天数内商城自营+供应商商品消费的订单总金额（已完成订单），取最大比例作为奖励权益比例。

· 【商品设置】抽奖奖励权益，用户下单后，取【商品设置】独立比例或者插件默认奖励权益比例作为默认计算，在排队期间（正式奖励前），用户可以进行抽奖，根据抽奖规则获得抽中的奖励权益比例，替换原来默认的比例。抽奖支持固定比例抽奖和随机区间抽奖。

· 【排队返利插件基础设置】抽奖奖励权益。

· 【商品设置】独立奖励比例，用户购买该商品获得的奖励权益比例。

· 【排队返利插件基础设置】默认奖励权益比例。

(2) 门店收银台买单队列

· 【收银台排队返利设置】会员等级奖励权益比例

· 【排队返利插件基础设置】会员等级奖励权益

· 【收银台排队返利设置】订单累计金额奖励，取该门店买单+线上商品消费订单总额

· 【收银台排队返利设置】抽奖奖励权益

· 【排队返利插件基础设置】抽奖奖励权益

· 【收银台排队返利设置】默认奖励权益

· 【排队返利插件基础设置】默认奖励权益

(3) 门店线上商品销售队列

· 【门店商品设置】会员等级奖励权益比例

· 【门店排队返利设置】会员等级奖励权益比例

· 【排队返利插件基础设置】会员等级奖励权益

· 【门店商品设置】订单累计金额奖励，取该门店买单+线上商品消费订单总额

· 【门店排队返利设置】订单累计金额奖励，取该门店买单+线上商品消费订单总额

· 【门店商品设置】抽奖奖励权益

· 【门店排队返利设置】抽奖奖励权益

· 【排队返利插件基础设置】抽奖奖励权益

· 【门店商品设置】默认奖励权益

· 【门店排队返利设置】默认奖励权益

· 【排队返利插件基础设置】默认奖励权益

二、基础设置

1) 开启排队返利：开启后用户下单才会进行排队返利奖励；

2) 商品排队返利：开启则添加新商品保存时默认开启排队返利功能。（商城自营商品/供应商商品）

3) 一键启用：点击开启已存在商品的排队返利功能，商城自营商品/供应商商品/聚合供应链的商品开启排队返利功能。

4) 抵扣订单开关：参与队列（用户下单不管是否使用积分、爱心值抵扣都获得权益奖励，提取百分比奖金返还排队中的权益）；

不参与队列（用户下单使用积分、爱心值抵扣，用户不在获得排队权益，但是会提取订单实际支付金额百分比返还给排队中的权益）。

5) 结算事件：可选支付后结算或者完成后结算

6) 待奖励队列奖励规则按队列顺序：购买开启排队返利的商品，下单后会产生一笔订单队列返现，不管订单是否完成，按待奖励队列排队奖励，避免出现该返现订单未完成，先返现前面的订单

按队列完成+队列顺序：还是原来的规则，购买开启排队返利的商品，下单后会产生一笔订单队列返现，需要看返现队列是否完成，如未完成的情况下优先会返现前面已完成订单

7) 自定义名称：自定义排队返利名称；

8) 兑换自定义名称：自定义兑换按钮名称

9) 提取比例：订单该商品最终支付金额设置比例奖励给该商品排队中的权益

910) 默认奖励权益：订单该商品最终支付金额设置比例作为加入排队的总权益，可以根据会员所在的等级获得对应的奖励权益比例

11) 抽奖-奖励权益：可选择固定比例，区间比例，在排队期间（正式奖励前），用户可以进行抽奖，根据抽奖规则获得抽中的奖励权益比例，替换原来默认的比例。抽奖支持固定比例抽奖和随机区间抽奖。

如有设置抽奖权益比例，未进行抽奖且待奖励状态，前端共项链页面则会有抽奖按钮，抽奖后队列奖励比例会按照抽中的比例显示

例如设置比例是10，20，50，前端抽奖抽中50%

12) 兑换比例：支持用户将排队中的权益按照设置比例手动兑换为积分、爱心值，即不想排队的用户可以把权益兑换成积分、爱心值用户消费抵扣（共项链队列兑换爱心值奖励可用/冻结，看爱心值插件-基础设置--奖励设置所选择奖励冻结还是可用）

13) 开启商家队列：开启后平台自营+供应商商品进行统一队列排队；如果不开启，平台自营、供应商商品每一个商品单独队列排队；

开启：奖励金额不再对应商品，只要是开启排队返利的商品都可以奖励

关闭：奖励金额对应商品，例如你是购买商品A加入队列，那么就需要下一个购买商品A，你才会有奖励

14) 所有门店队列：

开启：奖励金额不再对应单个门店商品，只要是开启排队返利的门店商品下单都可以奖励

关闭：奖励金额对应单个门店，例如你是购买门店A的商品加入队列，那么就需要下一个购买门店A的商品，你才会有奖励

15) 所有收银台队列：

开启：奖励金额不再对应单个收银台，只要是开启排队返利的收银台下单都可以奖励 关闭：奖励金额对应单个门店收银台，例如你是购买收银台A加入队列，那么就需要下单收银台A，你才会有奖励

16) 开启随机返：每组人数= 每组返现金人数 + 每组返积分人数；即在每组设置的人数中，部分人获得待返奖励权益，可以排队奖励现金；部分人获得队列后强制按积分兑换比例兑换为积分不能获得排队的待返权益。

例如设置每组3人，返积分选择为2人，返现金选择为1人，会员购买开启排队返利的商品，订单支付后会员是返积分的则会直接返，这条队列状态显示已完成，不会参与排队返当中

17) 开启队列奖励清零：如开启队列奖励清零，则会按照后台设置每天/周/月/指定时间将所有奖励清零，默认每天0：00清零

18) 队列奖励暂停：开启后，商城，门店，收银台队列依旧排队但是不给奖励

19) 队列进程：开启后前端奖励队列列表显示队列ID、队列进程和进程按钮，关闭则不显

20) 累计奖励：关闭后前端队列进程页面隐藏累计奖励，开启才显示

21) 待奖励：关闭后前端队列进程页面隐藏待奖励，开启才显示

22) 会员信息：关闭后前端队列进程页面隐藏头像、昵称，开启才显示

23) 待奖励金额：关闭后前端队列进程页面隐藏待奖励金额，开启才显示

三、消息通知

四、商城队列

商城自营商品+供应商商品订单一线排队；即购买商城自营或者供应商任何商品，都会进行统一排队，每一笔订单提取一个百分比奖励给排队中的权益。

五、商品队列

每一个商品订单单独作为一条线；即每一个商品的订单单独排队，只有购买该商品才会提取订单百分比奖励给该商品排队中的权益，该模式如果商品下架了则后续永远不会再奖励。

举例如下：

商品实付金额是168元，默认奖励比例是130%，提取比例是65%那么该条队列，会员获得的奖励金额则是 $168 \times 130\% = 218.4$ ，本条队列奖励金额是 $168 \times 65\% = 109.2$ ，剩余的109.2则会在有新订单产生并完成后再进行返现~

六、门店队列、门店奖励

每个门店商品销售订单单独作为一条线；即单个门店线上销售的商品订单统一排队，该门店线上销售的

商品每一笔订单提取百分比奖励给排队中的权益。

七、收银台队列，收银台奖励

每个门店收银台订单单独作为一条线；即单个门店收银台买单的订单单独排队，该门店收银台买单的订单提取百分比奖励给该门店排队中的订单。门店商品线上销售的部分单独排队和奖励

八、独立设置排队返利

1、商品独立设置

- 开启：开启后购买该商品获得排队返利奖励机制奖励；
- 提取比例：用户购买该商品时，取该商品订单实际支付金额百分比比例奖励给排队中的权益；
- 独立奖励比例、抽奖奖励比例、累计金额奖励比例、会员等级奖励比例见概况描述；
- 奖励时间段限制：只有在该时间段购买，才可以获得奖励权益；但是在所有时间段购买的商品订单都会提取比例奖励给排队中的权益。
- 奖励限制：支持设置每人每天购买该商品获得多少次奖励权益、每人购买该商品总共获得多少次奖励权益。

2、门店/收银台设置

门店/收银台排队返利设置支持独立开启关闭随机返，并支持独立设置。其他设置同商品独立排队返利设置。

第五部分：总结：企业起盘私域电商的buerzhixuan

通过让利的方式激励用户自主推广，帮助平台快速引流和裂变，同时增强用户的复购率。

排队返利模式的用户门槛较低

用户只需在平台消费，就能获得高回报，可将消费的部分金额赚回来。

排队返利模式是一种能够有效刺激用户主动消费和循环消费的商业模式，它将消费与收益紧密结合，让用户在消费的同时，也能获得相应的权益，从而形成一个生生不息的消费循环。共享链模式还可以根据不同的商品、门店、时间、会员等级等因素，进行灵活的设置，以适应不同的场景和需求。排队返利模式不仅能够带来用户的裂变和转化，还能够带来企业的liuliang和销量，以及社会的公益和价值。共享链模式是企业起盘私域电商的buerzhixuan，也是用户消费的新趋势。

第六部分：排队返利升级版：工会排队奖励模式（静态排队+动态加速），支持自营产品，供应商入驻产品，供应链批量上架产品，O2O异业联盟门店产品。模式逻辑：

所有用户消费，无论是平台线上自营产品，还是供应商产品，还是O2O异业联盟消费，都对社会产生经济效益，对平台产生贡献，平台可以成立一个虚拟工会组织，把所有订单的利润（产品利润，供应商供货差价，O2O异业联盟商家抽成，扣除团队奖励分销和积分返利补贴后）的60%进入工排队返利池对消费用户进行分红，每天工会净利润返利池的资金对消费顺序的用户进行全额返利分红。

用户每次消费1000获得1100的分红额度，假设一天进入返利池的资金有30万，那么当天可以满足30万的历史排队用户进行全额分红退出，又赚钱又赚货，相当于免费消费享受平台分红，根据不同产品或门店利润不同，用户消费订单进入排队等待周期从15天到300天不等，通过控盘机制实现一直永动返利，同时平台只是拿利润来排队返利分红，运营上也是相当的安全。如果用户觉得纯靠自然排队等待时间久，可以选择推广加速分红。

备注：1.工会排队返利是另外一套系统，原来排队返利系统不能升级，购买的时候要选好。2.用户本来就是要去购物或者到线下门店消费，平时去消费没有任何奖励和返利，现在都可以参与排队返利分红，而且还可以拿推荐奖，可以把自己经常消费的门店，比如便利店、快餐店、酒店都邀请进来，还能源源不断拿流水分红，所以这个模式也比较好推。平台永远只拿利润进行托底分红，不用担心有泡沫或者有风险，可以持久运营，所以这个模式非常值得推荐使用。

结语：

商家联盟就是不同行业不同商家进行联盟，商家联盟是最近兴起的一种比较流行的商业模式，通过不同商家的联合，实现资源共享，优势互补，从而达到一种强强联合的商业模式。商家联盟的参与者主要有联盟发起者(也就是商家联盟系统提供者)、会员、以及入驻联盟平台的商家。实施这种模式主要就是要对客户有一种吸引力，让我们的联盟商家在客户的心中有一定的印象力，从而tisheng他们的消费欲望。通过各种优惠使顾客将自身的多个领域的消费都尽可能的在联盟商家中进行。关键是不但要优惠，还要维护好客户群体。tigao各个商家的客liuliang，tisheng营业额，资源共享、liuliang共享，从而持续高效地引流拓客、增加营收。同时达到真正意义上“商家、消费者、盟主”三赢的局面！用最小的付出、获最大收益。然后是tisheng推广效益。商家联盟因其规模和运作模式，其品牌和广告宣传可以通过线上或者线下的方式在很短的时间内迅速扩散。这样，商家联盟也会随之迅速扩展，商家联盟的推广效益也会得到tisheng，从而推动商家联盟的发展。

工会排队商业模式是一种独特的促销方式，起源于线下的实体店。商家通过设立排队领奖的活动来吸引顾客，消费者在店内消费满一定金额后，可以获得排队领取礼品或优惠券的机会。这种模式在线上平台也得到了广泛应用，通过设定不同的规则和奖励方式，激发用户的购买欲望和参与度。

更多介绍：

微三云比如思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模模式、社交盲盒系统，盲盒社

交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、拼商抽奖模式、广告电商模式等应用模式，共享购嗨购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，微信营销系统、移动社交分销APP、线下多门店收银系统、城市O2O系统、跨境电商系统等全方位营销矩阵，赋予行业全新的商业模式和客户体验。

1、微三云公司优势（相比同类公司）

提供源码，技术实力雄厚，客户能拥有自己的大数据。

2、微三云公司的市场地位(市场占有率、同行中的排名等)：行业领导地位，行业前三。

为何软件公司的软件外包项目报价差别这么大？——千万别把价格作为决策的唯一依据，因为好的软件一定不便宜。

主要差别在于所使用的人力资源多少及其人力成本。基本上所有软件项目或互联网项目都需要投入项目管理人员、软件开发人员和测试人员角色，投入多少人、需要多少开发时间则由需求分析师在充分理解了客户业务需求后分析评估出来初步的技术实现方案而定。

另外，我们还会应项目需求而配置些其他重要角色。例如有些项目需要系统架构师这个角色的投入——去考虑数据库、使用用户、企业未来发展等问题来架构系统，从更高层次上去tisheng系统扩展性、灵活性和可维护性等软件性能参数。而有些项目不是内部员工使用，是服务外部客户的产品——那么我们会为客户的客户去考虑在界面UI和用户交互体验设计上的质量要求，配以产品经理/UI设计师/交互设计师的项目角色，从而达到产品级的软件开发投入。

客户在选择软件开发外包服务时，到底应该为了什么买单？

微三云拥有近3万的正在运营的源码系统客户平台,在微信公众号小程序定制，APP开发，源码开发这块处于地位。

更多干货资讯，详情请看网站<https://zfx.wsyguanyun.com>